La comunicación comercial

Área: COMERCIO Y MARKETING
Modalidad: Teleformación
Duración: 40 h
Precio: 15.00€

Curso Bonificable
Contactar
Recomendar
Matricularme

CÓDIGO

0153

OBJETIVOS

- Adquirir las técnicas de comunicación necesaria para mantener una relación eficaz en el proceso de venta, aplicándolas a las necesidades de los clientes.

####

- Conocer pautas que deben seguirse para realizar correctamente el proceso de comunicación en la venta, actualizando los conocimientos de los empleados sobre estas técnicas.

####

- Adquirir los conocimientos necesarios sobre materias que capaciten para desarrollar competencias y cualificaciones en puestos de trabajo que conlleven responsabilidades de concepción y gestión en la introducción a las ventas.

####

- Aprender el proceso comercial a partir de la mejora de la gestión de clientes y la organización de las actividades comerciales de comunicación con los clientes.

CONTENIDOS

1.0 El concepto de venta y la comunicación empresarial

####

1.1 La venta empresarial como actividad de marketing

####

1.2 La venta como proceso

####

1.2.1 Comunicar la ventaja competitiva

####

1.3 El director del equipo de ventas

####

1.4 Tipos de trabajos en ventas

####

####

2.0 La comunicación

####

2.1 La comunicación interpersonal

####

2.2 Dificultades para la comunicación

####

2.3 La comunicación en la empresa

####

2.4 La comunicación externa empresarial

####

2.5 La comunicación publicitaria

####

2.6 La comunicación en las relaciones públicas

####

2.7 La comunicación en la promoción de ventas

####

####

3.0 Identificación de las necesidades del cliente

####

3.1 Influencias en el comportamiento del consumidor

####

3.1.2 la teoría de la motivación de maslow

####

3.1.3 inducir las necesidades en el cliente

####

####

3.2 Tipos de clientes

####

3.3 Influencias sociales en el comportamiento del cliente

####

3.4 Las percepciones del consumidor

####

3.5 Los motivos de compra

####

3.5.1 Tipos de motivaciones de compra

####

3.5.2 Generar confianza en el cliente

####

3.5.3 Técnicas de las preguntas

####

####

4.0 Comportamiento del consumidor y el mercado

####

4.1 El cliente antes mercados masivos

####

4.2 La compra entre empresas

####

4.3 El producto

####

4.4 La oferta del producto por el vendedor

####

####

5.0 Las cualidades del vendedor

####

5.1 El vendedor como comunicador

####

5.2 Estrategias para crear al vendedor

####

5.3 La escucha activa del vendedor

####

5.3.1 Obstáculos de la escucha activa

####

5.4 Perfil del vendedor

####

5.5 Las capacidades de venta

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un el **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado.** El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados.
  No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.